Basel, den 12. August 1939 XXXIX. Jahrgang / No. 32

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Erscheint wöchentlich 8-16 Seiten stark. Abonnementspreis: Fr. 10.— per Jahr, Fr. 5.50 per sechs Monate, ins Ausland unter Kreuzband Fr. 20.— per Jahr.



Redaktion: Dr. WALTER RUF
Verantwortlich für Druck u. Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V·S·K) Basel, Tellstrasse 62/64.

Inhalt:

Föderalismus oder Zentralismus oder Freiheit im Wirtschaftsleben?

Soweit die geistige Entwicklung und die Erhaltung und Förderung von Kulturgütern in Frage stehen, ist für die Schweiz eine Entscheidung getroffen: Entstanden auf Grund des Treueschwurs selbständig sein wollender Orte, getragen durch die Jahrhunderte vom lebendigen Geist kulturell eigenwilliger, doch von der Notwendigkeit zur Zusammenarbeit, im Kampf vor allem gegen aussen, überzeugter ländlicher und städtischer Gemeinschaften, hat die schweizerische Eidgenossenschaft im Zeitalter des verflachenden, alles — Kultur, Politik, Kunst, Literatur, Erziehung, Wirtschaft — auf den gleichen Nenner bringenden Einheitsstaates die in der Selbständigkeit des geistigen und kulturellen Schaffens der verschiedenen Landesteile liegenden Werte von neuem wieder erkannt und gerade in der jüngsten Zeit dazu beigetragen, das unschätzbare Gut des allüberall im Schweizerland schaffenden geistigen Eigenlebens klar und überzeugend wirksam werden zu lassen. Wie lebendig und selbständig dieses Schaffen ist, fand auch imponierenden Ausdruck im Eidgenössischen Wettspiel der Landesausstellung. Kulturell und staatspolitisch liegen hier Schätze verborgen, die im richtigen Augenblicke, da es gilt, unsere Stube von ungastlichen fremden Einflüssen frei zu halten — aus ihrer teilweisen Verborgenheit gehoben und in den Dienst der Erhaltung der Freiheiten unseres Staatslebens gestellt werden.

In dieser Vielfalt, die trotz aller Verschiedenheiten jedoch immer wieder und eindeutiger denn je ihre Krönung im Glauben an die Eidgenossenschaft, in die alles schweizerische Einzelstreben einmündet, findet, liegt eine ungeheure Kraft, jedoch auch eine Gefahr.

So wichtig und entscheidend auf kulturellem Gebiete die Betonung der schweizerischen Eigenwerte gegenüber nicht auf unserem Boden gewachsenen Welt- und Staatsanschauungen und gegenüber den eine Zeitlang mit besonderer Wucht unsere Grenzen überflutenden geistigen Strömungen war und ist, so gilt es auf wirtschaftlichem Gebiete doch an der Tatsache nicht vorbeizusehen, daß unser Land seiner wirtschaftlichen Struktur gemäss abhängig ist und bleiben wird vom Austausch seiner Güter mit andern Ländern. Die Stärkung und nach Möglichkeit Verselbständigung einer starken Inlandwirtschaft bleiben zwar ein selbstverständliches Postulat und Grundlage der praktischen Wirtschaftspolitik. Doch Handel, Verkehr, Banken, Industrie sind derart auf den Export in jeglicher Form angewiesen, dass, wirtschaftlich gesehen, der enge Kontakt mit dem Ausland weitgehend eine Existenznotwendigkeit für unser Land bleibt.

Auf Grund dieser Tatsachen ergibt sich für unser Land die etwas paradoxe Situation, dass auf der einen Seite für die Gegenwart und, so wie die Entwicklung sich abzeichnet, auch noch für die nächste Zukunft kulturell eine Stärkung und weitgehende Vollendung der «autarkischen» Tendenzen wünschbar und erstrebenswert ist, auf der andern Seite jedoch dem unermüdlichen Streben der auf den wirtschaftlichen Aussengebieten Tätigen aller Erfolg zu wünschen ist und deshalb jegliche Unterstützung zuteil werden muss. Ein Erfolg in dieser Richtung hat deshalb Einigkeit und Geschlossenheit des gesamtwirtschaftlichen Handelns zur Voraussetzung und auch eine gewisse Freiheit von lokal allzueng begrenzten Bindungen, die zur Regelung innerstaatlicher Verhältnisse am Platze sein mögen, für eine um Weltgeltung ringende Wirtschaft jedoch gefährlich werden können.

Der Auftrieb, den die föderalistischen Tendenzen vor allem unter dem Druck des politischen und kulturellen ausländischen Aktionsbedürfnisses erhalten haben, blieb jedoch nicht ohne Folgen für die Entscheidungen, die auf wirtschaftlichem Gebiete zu treffen sind. Hier zeichnen sich jetzt schon die Gefahren ab, die bei einer übermässigen Weiterführung in der Überlassung wirtschaftlicher Kompetenzen an die Kan-

tone erstehen. So hat der Ständerat als Resultat seiner bisherigen Beratungen in Art. 31 der neuen Wirtschaftsartikel bestimmt, dass den Kantonen die Befugnis eingeräumt werden soll, unter anderem die Führung der Kleinbetriebe des Detailhandels von der persönlichen Befähigung und die Zahl dieser Betriebe vom Bedürfnis abhängig zu machen, sofern diese Wirtschaftszweige durch übermässige Konkurrenz in ihrer Existenz bedroht sind. Offenbar erhofft der kleine private Detailhandel von einer derartigen kantonalen Eingriffsmöglichkeit auf einem in der Tat durch verschiedene Mißstände gekennzeichneten Gebiete die Schaffung der Voraussetzungen zu seiner Sanierung. So begrüssenswert einerseits die Entlastung der Behörden in Bern von untergeordneten Entscheiden und Arbeiten ist, so wenig haben sich bis dahin die kantonalen Instanzen als die würdigen Träger solcher wirtschaftlicher Aufgaben erwiesen. Die Konsumgenossenschaften besonders wissen hievon ein Liedlein zu singen. Persönliche- und Gruppeninteressen spielen gerade im kleinen Raum eine oft verheerende Rolle. Wenn sie — wie die Erfahrung zeigt — schon nicht bei eidgenössischen Regelungen auszuschalten sind, wie sollten sie in den kleinen kantonalen Wirtschaftsgebieten, wo die Gegensätze oft besonders heftig aufeinanderprallen, nicht wirksam sein?

Und zudem: So wie heute die Kantone in ihrer wirtschaftlichen Vielgestaltigkeit wirken und deshalb im beruflichen und kulturellen Aufbau der Bevölkerung stark voneinander verschieden sind, muss mit aller Sicherheit erwartet werden, dass bei der Annahme der genannten Verfassungsbestimmung die praktische Interpretation und Verwirklichung derselben zu derart von Kanton zu Kanton verschiedenartigen Regelungen führen müsste, dass auf dem für das gesamte Wirtschaftsleben unseres Landes so wichtigen Gebiete, wie es die Warenvermittlung darstellt, ein reines Chaos an gesetzgeberischen Erlassen entstehen müsste, an dem der sanierungsbedürftige Detailhandel am allerwenigsten eine Freude haben könnte.

Das Schweizervolk liebt eine solche Einengung seiner Freiheiten durch die kantonale Gesetzgebung nicht. Die Technik des Detailhandels wird zudem auch über die Kantonsgrenzen hinweg für viele unwillkommene Fortschritte machen. Mit Gesetzen allein, mit Schikanen, kantonalen gewerbepolitischen Bestimmungen lässt sich nicht jene Sanierung herbeiführen, die von vielen Seiten als notwendig erkannt wird.

Ist es übrigens wirklich schweizerisch, die Rettung aus einer Notlage immer gleich wieder beim Staat, in gesetzlichen Erlassen, zu suchen? Dürfte nicht gerade im jetzigen Zeitpunkte erwartet werden, dass ausserhalb der staatlichen Instanzen, ohne lange parlamentarische Debatten und Auseinandersetzungen, die beteiligten Kreise sich zu einer wirklich eidgenössischen Tat finden und den Versuch wagen würden, freiwillig, auf dem Wege der Verständigung zu einer Lösung der Schwierigkeiten zu kommen?

Die Übertragung so weitgehender Befugnisse an die Kantone, wie sie der Ständerat vorsieht, ist ein Wagnis, vor dem die weitesten Kreise zurückschrecken werden. Sie wird — wenn sie aufrechterhalten wird — sehr wahrscheinlich zur Pièce de résistance werden und damit — angesichts ihrer Wichtigkeit für die Lebenshaltung im allgemeinen — das Schicksal der ganzen Verfassungsrevision u. U. besiegeln. Damit wären die da und dort noch bestehenden, an anderen Orten jedoch erfreulicherweise weitgehend zugeworfenen Gräben nur noch mehr wieder aufgerissen. Der Weg zueinander wäre nach einem solchen Kampfe, der seiner grundsätzlichen Natur nach sehr heftig würde, für lange Zeit versperrt. Können wir uns das in der heutigen Zeit leisten?

Man lasse deshalb beizeiten Einsicht walten und verkrampfe sich nicht im Kampfe um Gesetzbestimmungen, die die ganze Frage nur auf ein Gebiet verschieben, auf dem die wirkliche Hilfe doch nicht gebracht werden kann. Die Sanierung des Detailhandels stellt ein gesamtschweizerisches Problem dar, ihre Lösung soll der Wirtschaft selbst vorbehalten bleiben. r.

Studienzirkel und Verkäuferinnen.

Der Studienzirkel-Leiterkurs, der vom 24. bis 29. Juli im Freidorf bei Basel rund 100 Genossenschafter und Genossenschafterinnen zu ernster Arbeit vereinigte, hat sicher bei allen Teilnehmern, den «Schülern» wie den Leitern, hohe Befriedigung über das Geleistete ausgelöst. Wir hoffen wenigstens, dass auch die Leiter von der Unterstützung, die sie in ihrer verantwortungsvollen Arbeit durch die Kursteilnehmer erhalten haben, befriedigt sind.

Der Kurs hatte eine grosse und vielseitige Aufgabe zu bewältigen, eine Aufgabe, die vor allem an die Leiter sehr hohe Anforderungen stellte. Es ging ja nicht nur darum, den Teilnehmern ein umfangreiches theoretisches Wissen beizubringen, sondern die Bedeutung und die Schwere der Aufgabe bestand darin, dieses Wissen zu verbinden mit der Praxis, es so beizubringen, dass es im praktischen Leben einen Wert erhält. Dazu kamen noch sozusagen pädagogische Aufgaben. Es handelte sich darum, die besten Formen und Lehren anzuwenden für die erfolgreiche Gestaltung der Studienzirkel. Vor allem aber war es wichtig, den Teilnehmern nicht nur etwas beizubringen, sondern sie alles selber erarbeiten zu lassen, sie zu höchster eigener und selbständiger Denkarbeit anzuspornen, weil nur das Bestand hat, was selbst erarbeitet, durch eigenes Denken errungen ist.

Es war hocherfreulich und gewiss auch wichtig, dass eine grössere Anzahl Verkäuferinnen an diesem Kurs, resp. den verschiedenen Kursen teilnahmen. Die Verkäuferinnen stehen auf einem wichtigen Aussenposten unserer Bewegung. Von ihrer Tüchtigkeit im weitesten Sinne, davon, ob sie mit innerer Ueberzeugung arbeiten, ob sie ein genügendes Wissen um all die Dinge haben, die die Genossenschaftsbewegung ausmachen und von denen ihr Vorwärtsschreiten und damit in Verbindung auch der geschäftliche Erfolg beeinflusst werden, hängt ausserordentlich viel ab. Die Teilnahme zahlreicher Verkäuferinnen war aber nicht nur erfreulich, sondern auch fruchtbar für die Kurse selber.

Der Kurs 1, der die Rochdaler Grundsätze und das Genossenschaftsprogramm behandelte, hatte das Vergnügen, eine besonders grosse Zahl von Verkäuferinnen zu vereinigen. Und hier war es die grosse Kunst der Leitung, auch unterstützt durch verschiedene Kursteilnehmer, diese Verkäuferinnen mitzunehmen, sie zu reger Aussprache zu veranlassen und scheinbar theoretische Fragen so zu

stellen, dass ihre Verbindung mit der täglichen Praxis sichtbar wurde und dass die Verkäuferinnen über ihre Erfahrungen aus dieser Praxis berichten konnten. In der Tat: Nicht nur haben die Verkäuferinnen, die an diesem Kurs teilnahmen, viel lernen können, sondern umgekehrt hat auch ihre rege Anteilnahme, haben ihre Berichte aus der täglichen Praxis die Theorie in wichtigen Fragen ergänzt und erhärtet. Es scheint uns, dass ein ganz wichtiger Teil des Erfolges unseres Kurses gerade hierin liegt.

Und so soll es auch in den Studienzirkeln sein. Wir halten es für dringend, dass an diesen Zirkeln recht viele Verkäuferinnen teilnehmen. Es ist das nicht nur wichtig für sie und mittelbar wichtig für unsere Bewegung und den geschäftlichen Erfolg, weil diese Verkäuferinnen mit einer ganz anderen Einstellung an ihre Aufgabe herantreten werden, als jene, denen jedes Wissen um das Wesen der Genossenschaftsbewegung und um ihre Aufgaben abgehen, sondern die Teilnahme der Verkäuferinnen ist auch unmittelbar für den Erfolg der Studienzirkeltätigkeit selber wichtig, weil ihre Erfahrungen in ihrer Eigenschaft als Verkäuferinnen in hohem Masse diese Tätigkeit befruchten können und werden und weil die Tatsache ihrer Teilnahme allein schon die Leitung des Studienzirkels zwingt, zu verhindern, dass aus diesem nur ein theoretischer Diskutierklub wird.

Und darum möchten wir wünschen, dass im kommenden Herbst und Winter überall recht viele Verkäuferinnen an den Studienzirkeln der einzelnen Konsumgenossenschaften teilnehmen. Sie können versichert sein, dass sie dort nicht nur viel lernen können, das für ihre tägliche Arbeit wichtig ist und sie ihnen erleichtert, sondern, dass sie in einem solchen Kurs nicht nur die Nehmenden, sondern auch die Gebenden sind. H. B.

Betriebsstruktur und Kostengestaltung im Einzelhandel.

Das deutsche statistische Reichsamt hat im letzten Jahr eine grössere Untersuchung über Betriebsstruktur und Kostengestaltung in wichtigen Gewerbezweigen herausgegeben. Wir greifen im folgenden jene Branchen heraus, die für die Genossenschaftsbewegung von speziellem Interesse sind.

Die Höhe des Umsatzes pro Kopf der beschäftigten Personen ist aus nachstehender Tabelle ersichtlich:

Umsatz pro Kopf der im Betrieb tätigen Personen (RM.)

	Umsatzgrössenklasse (in 1000 RM.)				
Geschäftszweig	5—20	20—50	50—100	100—500	500—1000
Butter, Eier, Käse . . .	9,727	15,990	21,234	34.347	—
Tabakwaren	8,696	17,725	22,847	29,635	—
Kohle	8,058	11.805	15,687	21,750	32,957
Milch	6,766	12,786	19,379	20,874	—
Kolonialwaren	6,993	12,751	14.793	18.931	22,577
Obst, Gemüse	6.160	10,971	15,030	21,659	—
Schokolade Konfitüren .	7,332	10,733	12,633	16.160	—
Schuhe	4,668	9.884	12,348	14.420	13,643
Textilwaren	5,969	9,555	10,133	12,576	12.762
Glas- und Porzellanwaren	5,994	8,558	9,224	10,800	12,672

Die Umsatzhöhe pro beschäftigte Person weist von Branche zu Branche sehr grosse Unterschiede auf. Im Tabakhandel beträgt er zum Beispiel in der Umsatzklasse 50,000—100,000 RM. 23,000 RM., bei den Damenhüten nur 9000 RM. Diese Unterschiede erklären sich zur Hauptsache aus der Natur der gehandelten Waren. Die höchsten Umsätze pro Kopf finden wir bei den Gütern des täglichen Bedarfs, wie Butter, Eier, Käse, Milch, Kolonialwaren, Obst, Gemüse, Tabak, weil diese Waren relativ schnell umgesetzt werden. Weit weniger rasch erfolgt dagegen der Umschlag bei Gütern des periodischen Bedarfs, wie Schuh- und Textilwaren, Haushaltungsgegenständen.

Vergleicht man innerhalb derselben Branche die Grössenklassen miteinander, so zeigt sich, dass in allen Zweigen der Umsatz pro Kopf mit der Betriebsgrösse zunimmt. Beim Handel mit Kolonialwaren steigt er zum Beispiel von RM. 7000.— in der untersten Stufe auf 23,000 RM. in der obersten Umsatzgrössenklasse. In allen übrigen Gruppen ist die gleiche Erscheinung festzustellen. Das erklärt sich teilweise daraus, dass die Arbeitskräfte in den grösseren Betrieben im allgemeinen besser ausgenützt werden als in kleinen. Die Geschäfte der ersten Umsatzgrössenklasse kommen in der Regel ohne fremdes Personal aus; der Betrieb wird hier sehr oft auch dann weitergeführt, wenn der Umsatz gering und der Ertrag ungenügend ist.

Interessant ist ein Überblick über das Verhältnis zwischen Betriebsausgaben und Umsatz. Bei der Untersuchung des statistischen Reichsamtes, sind nicht die Gesamtkosten, sondern nur die wichtigsten Betriebsausgaben erfragt worden, wie Wareneinkauf, Löhne und Gehälter, Mieten, Zinsen, Steuern usw.

Der Wareneinkauf in Prozent des Umsatzes zeigt folgendes Bild:

Wareneinkauf in Prozent des Umsatzes

	Umsatzgrössenklasse (in 1000 RM.)				
Geschäftszweig	5—20	20—50	50—100	100—500	500—1000
Butter, Eier, Käse . . .	84,4	85.9	87.8	90,0	—
Kolonialwaren	81,8	82.8	84,0	85,2	85,5
Milch	82,0	83,3	83.2	82,9	—
Tabakwaren	81,9	82,4	82.4	83,0	—
Obst, Gemüse	77,5	81,2	82,3	84.0	—
Kohle	77,2	78.1	79,2	80,1	80,4
Schokolade, Konfitüren .	75.2	75.4	77.4	79,0	—
Textilwaren	66,6	66.8	67.1	68,1	69,5
Schuhe	73,9	75,8	75.7	75,6	75,1
Glas- und Porzellanwaren	64,0	64,0	64,8	65,1	66,6

Die Ausgaben für den Wareneinkauf stehen an erster Stelle der Betriebsausgaben. Sie sind im Verhältnis zum Umsatz am höchsten beim Handel mit Butter, Eier, Käse, Kolonialwaren, Milch, Obst, Gemüse, Tabakwaren; sie steigen hier bis auf 80—90 Prozent des Umsatzes an, während sie in anderen Branchen, z. B. bei Photoartikeln und Damenhüten, nur 50—60 Prozent ausmachen. Im letztgenannten Fall und in anderen Fällen ist der Anteil des Wareneinkaufs am Umsatz deshalb so gering, weil hier an den eingekauften Waren noch handwerkliche Leistungen im Betrieb vorgenommen werden.

Bestimmend für das Verhältnis der Ausgaben für den Wareneinkauf zum Umsatz ist vor allem die Umschlagsgeschwindigkeit. Je rascher der Umschlag erfolgt, umso niedriger ist im allgemeinen die Spanne zwischen dem Wareneinkauf und dem Verkaufserlös, denn umso geringer sind in der Regel die Kosten im Verhältnis zum Umsatz. Als weiterer Faktor kommt hinzu der Unterschied der Vertriebskosten bei den einzelnen Branchen. Die Ausstattung der Verkaufsräume kann in Läden, die den täglichen Bedarf befriedigen, relativ einfach sein, während Fachgeschäfte, z. B. der Bekleidungshandel, auf die Ausstattung besonderen Wert legen müssen.

Das Verhältnis zwischen Wareneinkauf und Umsatz schwankt auch mit der Betriebsgrösse. Je grösser der Betrieb, umso höher ist im allgemeinen der Wareneinkauf im Verhältnis zum Umsatz.

Die nächste Tabelle zeigt den Aufwand für Löhne und Gehälter:

Löhne und Gehälter in Prozent des Umsatzes

Geschäftszweig	Umsatzgrössenklasse (in 1000 RM.) 5—20	20—50	50—100	100—500	500—1000
Glas- und Porzellanwaren	3.1	5.8	8.4	11.9	13.8
Kohle	4.0	5.6	7.2	7.2	5.9
Textilwaren	2.6	4.2	8.0	8.9	11,1
Schuhe	3.7	3.8	5.4	7.5	10,4
Schokolade, Konfitüren .	1.7	3.7	4.7	5.5	—
Kolonialwaren	0.3	1,7	3.9	4.9	6.3
Obst, Gemüse	0.8	2,4	3.1	3.7	—
Milch	2.0	2.2	2.6	3,2	—
Tabakwaren	—	0,6	2.1	3,4	—
Butter, Eier, Käse . . .	0.7	1.5	1,8	2.7	—

In diesen Zahlen sind nur die Vergütungen an fremde Arbeitskräfte und nicht auch das Entgelt für die Arbeitsleistung des Betriebsinhabers und seiner unentgeltlich mitarbeitenden Familienmitglieder enthalten. Daraus erklärt sich die starke Steigerung der Lohnkosten mit zunehmender Betriebsgrösse (beim Kolonialwarenhandel beispielsweise von 0.3 auf 6.3 Prozent). Fremde Arbeitskräfte werden erst von einer gewissen Umsatzhöhe an angestellt. Auch brauchen die grösseren Betriebe besonders geschulte und entsprechend entlöhnte Verkaufskräfte sowie leitende Angestellte.

Im ganzen ist der Einzelhandel wenig arbeitsintensiv: die Löhne und Gehälter machen nur einen geringen Prozentsatz des Umsatzes aus. Die Reihenfolge der einzelnen Branchen ist hier gerade umgekehrt wie bei den Ausgaben für den Wareneinkauf: In jenen Zweigen, wo der Anteil des Wareneinkaufs am Umsatz verhältnismässig niedrig ist, ist der Anteil der Löhne und Gehälter relativ hoch, und umgekehrt.

Die Ausgaben für die Mieten zeigen folgendes Bild:

Miete in Prozent des Umsatzes

Geschäftszweig	Umsatzgrössenklasse (in 1000 RM.) 5—20	20—50	50—100	100—500	500—1000
Glas- und Porzellanwaren	13,6	8,7	6,9	5,7	4,0
Schokolade, Konfitüren .	10,1	7.6	7.2	5.7	—
Schuhe	5,8	5,3	5.0	4,8	4,4
Tabakwaren	5,8	5,0	4,9	3,9	—
Obst, Gemüse	7,1	4,6	3,9	2,5	—
Textilwaren	5,4	4,4	3,7	3,4	3,2
Kolonialwaren	5,3	3,6	2,6	2,4	2,0
Butter, Eier, Käse . . .	4,1	3.3	2.5	2,0	—
Milch	3,0	2,3	2,0	1,7	—
Kohle	2,8	2,2	1,8	1,2	0,8

Allgemein zeigt sich die Erscheinung, dass die Mieten mit zunehmendem Umsatz prozentual abnehmen. In den grösseren Betrieben wird offenbar der Platz besser ausgenützt als in den kleineren. Erhebliche Unterschiede bestehen auch unter den einzelnen Branchen. Sie sind durch den verschiedenen Raumbedarf und durch die verschiedenen Ansprüche an das Ladenlokal bedingt. Für ein Kohlengeschäft genügt zum Beispiel fast ein Lagerplatz, und die Ausgaben für Miete sind denn auch hier am geringsten, während der Handel mit Waren, die viel Platz versperren (z. B. Kinderwagen), natürlich grössere Aufwendungen für Miete machen muss. Auch in der Lebensmittelbranche sind die Ausgaben für Miete relativ niedrig; bei den Kolonialwaren machen sie 2,0 bis 5,3 Prozent des Umsatzes aus.

Unter den übrigen Unkosten greifen wir die Zinsen und Steuern heraus. Die Zinsen für Hypotheken und Grundschulden zeigen mit steigendem Umsatz allgemein sinkende Tendenz. Das gleiche gilt, mit einigen Ausnahmen, für die sonstigen Dauerschulden, während die Verzinsung der laufenden Schulden in allen Umsatzgrössenklassen ungefähr den gleichen Prozentsatz beansprucht.

Unter den Steuern fällt vor allem die Umsatzsteuer ins Gewicht. Die einzelnen Umsatzklassen werden durch sie ziemlich gleichmässig belastet. Anders bei der Gewerbesteuer, bei der die grösseren Betriebe im Verhältnis zum Umsatz durchwegs mehr aufzuwenden haben als die kleineren. Dies hängt wohl mit einer gewollten Mehrbelastung der Grossbetriebe zusammen.

Zum Schluss lassen wir noch eine Zusammenstellung über die Reineinkünfte folgen:

Reineinkünfte in Prozent des Umsatzes
(Betriebe in gemieteten Räumen)

Geschäftszweig	Umsatzgrössenklasse (in 1000 RM.) 5—20	20—50	50—100	100—500	500—1000
Textilwaren	14,9	11,4	9,1	7,0	5,7
Schuhe	13,0	8,6	7,6	7,2	6,7
Glas- und Porzellanwaren	9.9	8,6	7,5	6,0	4,8
Schokolade, Konfitüren .	7,8	7,7	7,3	7,6	—
Kohle	8,2	7,4	6,6	4,1	2,2
Tabak	9.1	7.0	5.7	5,4	—
Milch	6,4	6,4	6,0	3,9	—
Obst, Gemüse	9,5	7,6	5,5	3,2	—
Kolonialwaren	8,1	6,7	5,5	4,6	3,6
Butter, Eier, Käse . . .	7,4	6,7	4,5	2,8	—

Hier ist vor allem auffällig, dass die Reineinkünfte mit zunehmendem Umsatz sinken. Dies erklärt sich teilweise dadurch, dass im Gewinn auch das Entgelt für die Arbeitsleistung des Betriebsinhabers und der unentgeltlich mitarbeitenden Familienmitglieder enthalten ist. In kleineren Be-

Fahrt in die Berge.

Einem ausführlichen Reisebericht über eine Fahrt des Angestelltenvereins des Consumvereins Chur in die Berge seien folgende Stellen entnommen:

Morgens gegen 6 Uhr ist eine Schar von 41 frohen Menschen am Bahnhof versammelt. Zwei schöne Autocars stehen zur Abfahrt bereit. Nach dem «Hauptverläsa» besteigen wir die Wagen zur Fahrt ins Blaue. Wir wollen unsern angrenzenden Kantonen Uri, Glarus und St. Gallen einen Besuch machen.

Mit Sang und Klang fahren wir zur Stadt hinaus, Reichenau zu. Ein schöner Tag ist uns beschieden. Leuchtend steht die Sonne am Himmel und durchstrahlt die ganze Schöpfung mit ihrer Wärme. Träumende Tannenwälder, Wiesen und Felder sind unsere Begleiter.

Mühelos erreichen wir bald Flims. Wie ein Märchen liegt der Caumasee da, eingebettet in rauschenden Bündnertannen. Man möchte hier ruhen und die Schönheit in sich trinken. In der Ferne grüssen der Tödi, die Brigelserhörner und der Piz Beverin. Freundliche, blumengeschmückte Bauernhäuser, grüne Wiesen und Felder, Burgen und Kapellen, Wasserfälle und alte sturmzerzauste Föhren ziehen an unsern Augen vorüber wie ein Film. Wir können nur schauen und staunen. Nun gehts über eine flotte Brücke, und schon sind wir in Disentis. Links öffnet sich das Medelsertal, wo der Lukmanierpass ins Tessin führt, wunderbar leuchten der Piz Medel und der Piz Christallina mit ihren ewigen Schneezinnen.

Auf dem Oberalp-Pass wird der erste Halt gemacht. Still liegt das blaue Bergseelein da, und die Berge halten Wacht. Alpenrosen haben wir auch noch gepflückt, und da kommt mir jenes Lied von Adolf Maurer in den Sinn:

Ich steh auf hohem wildem Grat,
Wohl hundert Zacken grüssen,
Die Heimat liegt im schönsten Staat
Versonnt zu meinen Füssen.

Ein Geisslein glöckelt im Gestein,
Die Alpenrosen glühen,
Wie herrlich mutterseelallein
Hier oben in den Flühen.

trieben spielt die eigene Arbeitskraft natürlich eine viel grössere Rolle als in Grossbetrieben mit vielen fremden Arbeitskräften. Die Gewinne der kleinen Betriebe stellen oft nichts anderes dar als eine Entschädigung für die Arbeitsleistung des Betriebsinhabers.

Die Reineinkünfte enthalten ausser dem erwähnten Arbeitsentgelt auch die Zinsen für das im Betrieb arbeitende Eigenkapital.

Unterschiede bestehen sodann nach Branchen. Im Lebensmittelhandel sind die Gewinne im allgemeinen wesentlich geringer als im Handel mit Gütern des periodischen Bedarfs. Auch dies ist jedoch zum Teil wohl damit zu erklären, dass es sich beim Lebensmittelhandel sehr oft um kleine Geschäfte handelt, die weitgehend ohne fremde Arbeitskräfte auskommen und bei denen daher der Gewinn oft mit dem Lohn an den Betriebsinhaber gleichgesetzt werden kann. (Durch den höheren Umsatz im Lebensmittelhandel kann dieser sich auch mit einer kleineren Gewinnmarge begnügen; die Red.)

* * *

Der Vergleich zwischen den einzelnen Umsatzgrössenklassen wird etwas getrübt dadurch, dass die Zahlen nicht genau vergleichbar sind, da, wie schon erwähnt, im Kleinbetrieb bei den Lohnkosten, der Arbeitsverdienst des Betriebsinhabers nicht eingerechnet ist und in den Reineinkünften die Verzinsung des Eigenkapitals mitenthalten ist.

Trotzdem lässt sich feststellen, dass der Vorteil des Grossbetriebs keineswegs generell in geringeren Unkosten liegt. Die Lohnkosten beispielsweise sind höher und steigen ziemlich stark mit zunehmendem Umsatz. Dies würde auch dann stimmen, wenn man das Arbeitsentgelt an den Betriebsinhaber miteinbeziehen würde, denn ausgenommen bei den untersten Kategorien kann die Tatsache der Nichteinbeziehung dieser Entschädigung keine wesentliche Rolle spielen.

Ausser den Löhnen und den Steuern sinken alle übrigen Unkosten mit zunehmender Betriebsgrösse, insbesondere die Ausgaben für Miete und Verzinsung. Trotzdem kann dies die höheren Lohnkosten der Grossbetriebe nicht völlig kompensieren. Daraus ergibt sich logischerweise, dass die Gewinnmarge mit steigendem Umsatz geringer werden muss. Unsere letzte Tabelle bestätigt das. Der Vorteil des Grossbetriebs liegt nicht in kleineren Unkosten, sondern vielmehr in dem grossen Umsatz, wodurch auch dann eine gute Rendite erzielt werden kann, wenn die Gewinnmarge niedrig ist. L.

Der Kredit an den Konsumenten.

Ein Diskussionsbeitrag.

In seinen Ausführungen im «Schweiz. Konsumverein» Nr. 29 weist Dr. Schw. auf die in Amerika übliche Kreditgewährung hin und vertritt die Meinung, dass auch die schweizerischen Konsumvereine versuchen sollten, einen «Konsumkredit» zu gewähren, soweit es sich um langanhaltende Konsumgüter handle. Er informiert vorerst über die in den amerikanischen Warenhäusern eingeführten Verkaufskonti. Hier handelt es sich aber nicht um einen Kredit, sondern ganz einfach um ein Kontokorrentguthaben. Die hohen Zinssätze werden wahrscheinlich bei den Warenbelastungen wieder eingeholt. Ganz sicher aber besteht für das Warenhaus kein Kreditrisiko; denn das Geld ist vorhanden, ist zum voraus schon im Besitze des Lieferanten.

In bezug auf den Kredit für langanhaltende Konsumgüter, wie Autos, Radios, Pianos, Möbel und Kleider, gibt Dr. Schw. zu, dass diese Waren durch den Konsumentenkredit verteuert werden, ganz abgesehen davon, dass meines Erachtens die Vermittlung von Autos, Radios, Pianos, nicht in den Aufgabenkreis eines Konsumvereins fällt. Kleidungsstücke gehören meiner Ansicht nach nicht zu den langanhaltenden Konsumgütern. Hier wird der Kredit das zukünftige Einkommen belasten, hier besteht auch ein grösseres Kreditrisiko, weil die Ware nach einer gewissen Zeit nicht mehr vorhanden ist, sich abgenützt hat. Was die Möbelverkäufe anbelangt, so werden z. B. von der schweiz. Genossenschaft für Möbelvermittlung Ratenzahlungen ohne grosse Zinsbelastung und ohne Preisüberschreitung bewilligt.

Dr. Schw. spricht von der unerhörten Methode, die nur die Nutzniessung einer Ware gegen Ratenzahlung kennt und die Eigentumsübertragung verweigert. Man darf auch in dieser Frage nicht verallgemeinern. Gewiss gibt es Kreditinstitutionen, deren Geschäftsgebaren alles, nur nicht sozial ist, aber wenn eine seriöse Firma beim Kaufe eines langanhaltenden Konsumgutes Ratenzahlung gewährt, braucht der Käufer noch lange nicht über die Ohren gehauen zu sein.

Dr. Schw. vertritt die Meinung, dass diejenigen Genossenschaften, die den Konsumkredit einführen, möglichst darauf achten sollten, auch organisch das Warengeschäft vom Kreditgeschäft zu trennen. Der Verkaufsladen müsse sofort nach dem Verkauf der Ware entlastet und dafür die Sparabteilung belastet werden. Ich möchte nochmals feststellen, dass, wenn

---

Ein Seelein träumt in süsser Ruh,
Drin spiegeln sich die Föhren.
Mein Heimatland wie schön bist du,
Und ich darf dir gehören.

Nun heissts wieder einsteigen. In vielen Kehren gehts hinunter nach Andermatt, wo man übers ganze Urserental sieht, bis zur Grimsel hinauf.

Bei Altdorf sehen wir die grosse schweizerische Munitionsfabrik. Ein trauriges Gefühl will sich unser bemächtigen, aber heute wollen wir uns nicht erschrecken lassen, sondern froh und dankbar sein, dass wir noch freie Schweizer sind, dass unser Herrgott unser liebes Vaterland durch alle Stürme der Zeiten bis auf den heutigen Tag bewahrt hat. Wir wollen es ihm zutrauen, dass er auch weiterhin unser Beschützer sei.

Durchs schöne Schächental gehts nach langer, anstrengender Fahrt zum Klausen hinauf. Links und rechts erheben sich stolze Bergketten und Gletscher. Ganz grossartig ist die Gruppe vom Griesstock, Scheerhorn und den Claridenstöcken und auf der andern Seite die wild zerklüftete Windgälle. Die Landschaft liegt im Abendsonnenglanz. Rot leuchten die goldgetränkten Berge. Eine tiefe Ruhe umweht uns. Still wirds, man lässt diese wortlose Predigt auf sich wirken und versteht sie. Die Kantonsgrenze ist bald erreicht, und wir singen als Abschiedslied «Lueget vo Berg und Tal».

Abends 6 Uhr sind wir in Linthal, und jetzt fahren wir in rassigem Tempo Glarus zu. Hoch von der Bergterrasse grüsst Braunwald, das in der Abendsonne liegt.

Noch bei Tag wollen wir über den Kerenzerberg und so müssen wir schnell weiter. Wunderbar ist die Fahrt über die neue Strasse. Auf der Höhe gucken durch die Bäume die Zacken der Churfirsten. Tief unten liegt der Wallensee. Es fängt an zu dunkeln, der Wald wird schwarz, und der Vollmond kommt hervor und taucht die ganze Landschaft in sein silbernes Licht. Die Sterne blinken, der Wind rauscht geheimnisvoll durch die Pappeln.

Schön bist du, Heimat, wunderreich,
Kraftvoll in stolzer Ruh.
Wie schlägt mein Herz so heiss für dich,
Du liebe Heimat du.

ein «Sparkonto» als Deckung für Warenbezüge vorhanden ist, es sich nicht um eine Kreditgewährung im eigentlichen Sinne des Wortes handelt.

Diejenigen Mitglieder aber, die Kredit in Anspruch nehmen, sind nicht im Besitze eines Sparkontos: bei ihnen langt es nicht, und deshalb suchen sie Kredit. In solchen Fällen bringt die Kreditgewährung keine Vorteile, sondern Abhängigkeit und eventuell sogar Not. Gerade das Kreditgewähren verführt bekanntlich oft zu Anschaffungen, die weit über die normalen Verhältnisse hinausgehen: weil man nicht sofort bezahlen muss, kauft man Dinge, die man sonst nicht kaufen würde. Man rechnet bei den Kreditkäufen nicht allzu sehr. Die Genossenschaftsbewegung aber muss Kreditgewährung, durch welche die Leute ihre persönliche Freiheit verlieren, ablehnen. Es bringt keinen Segen. Immer noch ist das Prinzip der Barzahlung für Käufer und Verkäufer das Beste. Die Genossenschaften sollten deshalb von diesem Prinzip nicht abgehen; sie sollten aber unentwegt dafür einstehen, dass Verhältnisse geschaffen werden, die es allen Menschen möglich machen, auch langanhaltende Konsumgüter zu kaufen, ohne Kredit in Anspruch nehmen zu müssen.

Ko.

Zügige Coop- und Genossenschaftspropaganda.

An der Bahnlinie Altstetten-Zürich, an der Einfahrt in den Hauptbahnhof Zürich, kann man seit einiger Zeit zwei grosse Tafeln, belebt durch je drei Fahnen — die Flagge von Zürich, der Schweiz und das Wahrzeichen der internationalen Genossenschaftsbewegung — sehen. Tausenden von LA-Besuchern werden die beiden, für das Genossenschaftswesen und dessen Produkte werbenden Wände auf der Durchfahrt schon aufgefallen sein. Sie bieten genossenschaftlichen Willkommgruss den Besuchern von Zürich und rufen den Heimfahrern noch einmal in Erinnerung, dass hier eine Bewegung am Werke ist, die, im Zeichen der LA, ebenfalls erfolgreiche Gemeinschaftsarbeit leistet.

Die beiden Wände sind errichtet worden auf dem Lagerplatz für Holz und Kohlen des Lebensmittelvereins Zürich. Die LVZ-Dekorationsabteilung hat es übernommen, diesen Platz in propagan-



distischer Hinsicht auszunützen. In Verbindung mit der Schuh-Coop, der Geschäftsleitung des LVZ, und der Kohlenabteilung des LVZ, wurden zwei grosse Plakatwände im Ausmass von 15/18/6 Meter aufgestellt. Eine Wand übernahm die Schuh-Coop und die zweite das Kaufhaus St. Annahof des LVZ. Die Werbewand der Schuh-Coop kostet nicht mehr als zwei ganzseitige Inserate in einer grossen Tageszeitung. Dank genossenschaftlicher Zusammenarbeit



ist so wiederum ein bemerkenswertes Werk geschaffen worden.

Aehnliche Gelegenheiten bieten sich auch an anderen Orten. Durch originelle, eindrückliche Gestaltung solcher Propaganda — wie das, wie oben ersichtlich, hier vorzüglich gelungen ist — eröffnen sich für die Genossenschaftsbewegung noch reiche Möglichkeiten, zu zeigen, was sie ist und bietet.

Wir wollen die Vielfalt der Meinungen nicht als ein Hindernis betrachten, gegen das man kämpfen muss, sondern als eine Kraft, mit der wir aufbauen sollen.

In dieser Hinsicht haben wir bei früheren Wahlen alle gefehlt und wir wollen heute wiederum versuchen, einen neuen Weg einzuschlagen.

Wir wollen zeigen, wie wirklich freie Menschen am allgemeinen Wiederaufbau einmütig, jeder nach seiner Art, zusammenarbeiten können.

Wir wollen dem Volk die aufbauende Kraft unserer Parteiprogramme, sowie die geistigen und moralischen Qualitäten der Kandidaten in aller Ehrlichkeit und Schlichtheit darstellen, ohne diejenigen anderer Parteien herunterzureissen und persönlich zu verunglimpfen.

Das so aufgeklärte Volk wird entscheiden, und die so Gewählten werden zusammenarbeiten zum Wohle des Ganzen. Dann kann Europa verstehen, welche Stärke in einem Volke liegt, das sich einigt, um alle Kräfte auszunützen, die Gott ihm gegeben hat.

In diesem Sinne bekräftigen wir am heutigen Tage den Eid unserer Väter.

Aus einer Erklärung schweizerischer Politiker zum 1. August.

Volkswirtschaft

Der Fleischverbrauch.

Die vom Eidgen. Volkswirtschaftsdepartement herausgegebenen «Mitteilungen des Veterinäramtes» enthalten in No. 12 des laufenden Jahres Zusammenstellungen über den Fleischverbrauch in der Schweiz im Jahre 1938. Zuverlässig unterrichtet ist man über jene Fleischmenge, welche über den Handel an den Konsumenten gelangt, also der amtlichen Fleischschau unterliegt. Sie belief sich im Jahre 1938 auf rund 181,000 Tonnen gegen 175,000 Tonnen im Vorjahr. Die Zunahme macht gesamthaft 3,1% aus und ist besonders ausgeprägt bei Kuhfleisch (+23%) und Rindfleisch (+22%), weniger ausgesprochen bei Kalbfleisch (+ 5%) und Schweinefleisch (+ 3%). Während sich der Anteil dieser vier Fleischsorten an der Gesamtmenge des schaupflichtigen Fleisches im Jahre 1937 auf drei Viertel belief, umfasste er im Jahre 1938 vier Fünftel. Zurückgegangen ist namentlich der Verbrauch von Fleisch und Fleischwaren ausländischer Herkunft, ferner von Stier- und Ochsenfleisch (vgl. Tabelle 1).

Der Verbrauch von schaupflichtigem Fleisch nach Fleischarten.

Fleischarten	1937		1938		Veränderung 1938 gegen 1937	
	1000 kg	%	1000 kg	%	1000 kg	%
Fleisch von Stieren	14,220	8,1	11,660	6,5	— 2,560	— 18,0
Fleisch von Ochsen	5,776	3,3	3,960	2,2	— 1,816	— 31,4
Fleisch von Kühen	31,031	17,7	38,263	21,2	+ 7,232	+ 23,3
Fleisch von Rindern	13,770	7,9	16,822	9,3	+ 3,052	+ 22,2
Fleisch von Kälbern	21,873	12,5	22,911	12,7	+ 1,038	+ 4,7
Fleisch von Schafen	1,867	1,1	1,460	0,8	— 407	— 21,8
Fleisch von Ziegen	559	0,3	638	0,3	+ 79	+ 14,1
Fleisch von Schweinen	64,728	37,0	66,562	36,9	+ 1,834	+ 2,8
Fleisch von Pferden	2,611	1,5	2,262	1,2	— 349	— 13,4
Fleisch und Fleischwaren ausländischer Herkunft	5,061	2,9	2,705	1,5	— 2,356	— 46,6
Geflügel, Fische, Wildbret usw. inl. Herkunft	2,678	1,5	2,696	1,5	+ 18	+ 0,7
Geflügel, Fische, Wildbret usw. ausl. Herkunft	10,931	6,2	10,678	5,9	— 253	— 2,3
Zusammen	175,106	100,0	180,618	100,0	+ 5,512	+ 3,1

Fleischverbrauch 1913—1938[1])

Jahr	Verbrauch in 1000 kg	kg pro Kopf	Jahr	Verbrauch in 1000 kg	kg pro Kopf
1913	160,343	42	1926	149,204	38
1914	151,107	39	1927	156,685	39
1915	134,857	35	1928	162,328	40
1916	119,926	31	1929	166,728	41
1917	98,443	25	1930	164,605	40
1918	109,942	28	1931	167,624	41
1919	98,451	25	1932	179,729	44
1920	95,604	25	1933	189,945	46
1921	98,930	25	1934	190,457	46
1922	127,615	33	1935	190,172	45
1923	130,803	33	1936	176,947	42
1924	144,163	37	1937	175,106	42
1925	147,559	38	1938	180,106	43

[1]) Ohne Einbezug des von der Fleischschau nicht erfassten Fleisches.

Auf den Kopf der Bevölkerung berechnet hat sich der Verbrauch an schaupflichtigem Fleisch von 1937 auf 1938 von 41,593 auf 42,699 kg gehoben. Tabelle 2 gibt den Verbrauch von schaupflichtigem Fleisch und das Betreffnis pro Kopf der Bevölkerung seit 1913 wieder. Allerdings sind seither bedeutende Verschiebungen im Altersaufbau der Bevölkerung eingetreten, und auch die Ernährungsweise dürfte etwelche Wandlungen erfahren haben. Zudem sind Geflügel, Fische, Wildbret usw. erst seit 1924 in den aufgeführten Zahlen inbegriffen.

Mit den Angaben, deren Basis die amtliche Fleischschau bildet, ist allerdings nicht der gesamte Konsum erfasst. Was aus Hausschlachtungen, Jagd, Fischerei, Geflügel- und Kaninchenzucht im Inland anfällt, muss durch Schätzungen ermittelt werden. Bei Berücksichtigung dieser Schätzungen belief sich der Gesamtverbrauch im Jahre 1938 auf 218,000 Tonnen gegen 207,000 Tonnen im Jahre 1937. Davon waren 1938 93% inländischer Herkunft, 1937 86%.

Kurze Nachrichten

Die Statistik über die **Wohnbautätigkeit in den Städten im I. Halbjahr 1939** verzeichnet in 30 Städten mit über 10,000 Einwohnern die Neuerstellung von 3648 (Vorjahr 2430) Wohnungen und 3850 (3982) baubewilligte Wohnungen.

Die **Kleinhandelsumsätze** lagen im Juni 1939 um 2,5 % und im I. Halbjahr 1939 um 4,9 % über dem entsprechenden Ergebnis des Vorjahres.

Im I. Halbjahr 1939 wurden 370 **Konkurseröffnungen** (Vorjahr 419) und 77 (102) **Nachlassverträge** im Handelsregister eingetragener Firmen festgestellt.

Der **Index der Grosshandelspreise** stellt sich Ende Juni 1939 auf 106,4 (Juli 1914 = 100). Gegenüber dem Vormonat ist eine leichte Ermässigung (—0,6 %) des durch den Index erfassten Preisniveaus eingetreten. Im Vergleich zum Vorjahr ergibt sich auf Ende Juni 1939 ein Indexrückgang von 0,7 %, im Vergleich zur letzten Vorabwertungsnotierung (August 1936) eine Zunahme um 13,9 %.

Weizenpreise auf einem Rekordtiefstand. Die Weizenpreise erreichten Mitte Juli d. J. einen Tiefstand, wie er selbst in der grossen Preiskrise des Jahres 1931 nicht erreicht worden ist. Die Juli-Terminpreise sanken in Liverpool am 13. Juli auf 3 s. 7 7/8 d. je 100 lb., das ist weniger als die Hälfte des höchsten Preises vom Jahre 1938 — 7 s. 10 d. — und nicht viel mehr als ein Drittel des Preises vom April 1937 — 10 s. 8 d. Der Hauptgrund für diesen Preissturz liegt darin, dass nach der günstigen Ernte des Vorjahres nun in Kanada bei ausgezeichneten Wetterbedingungen wiederum die Aussicht auf eine glänzende Ernte besteht. Hinzukommt, dass Argentinien wahrscheinlich einen grossen unverkauften Überschuss aus der letzten Ernte in das neue Erntejahr einbringen wird.

Die Krise der japanischen Baumwollindustrie. Der Präsident der japanischen Baumwollspinnerei-Vereinigung führte in einer öffentlichen Erklärung aus, dass der Fortschritt der Schwerindustrie in Japan die ganze Wirtschaftsstruktur des Landes radikal verändere und zu einer so starken Steigerung der Preise und Produktionskosten führe, dass die Lebensgrundlagen der grossen japanischen Textilindustrie dadurch ernstlich bedroht würden. Besonders die Baumwollindustrie, die für die Wirtschaft des Landes eine ausserordentlich grosse Rolle spiele, werde die gestiegenen Produktionskosten auf die Dauer nicht tragen können. Um sie zu retten, sei ein Radikalmittel nötig, nämlich die Verlegung der gesamten riesigen Baumwollindustrie Japans nach China und Mandschukuo, wo die Arbeitskraft wesenlich billiger sei. Diese Lösung sei nicht nur unvermeidbar, sondern vom Standpunkte der nationalen Wirtschaftspolitik auch dringend notwendig.

Man sollte, hätte sollen, soll gemacht werden usw. sind nur Entschuldigungsformeln sich selbst gegenüber.

* * *

Alles selber machen wollen, ist ein sicheres Zeichen der Dekadenz.

* * *

Was man seinem Namen schuldig ist, soll niemals die Grenze dessen überschreiten, was man seinem Gewissen schuldig ist.

Aus: «Sinn und Unsinn auf dem Weg ins Geschäft», von Pamphilius Pfyffer.

Transport von Geschirrwaren und Haushaltartikeln bedeutend erleichtert.

Wie schon in No. 11 des «S. K.-V.» mitgeteilt wurde, stehen unseren Vereinen für den Transport von Haushaltartikeln, vor allem Geschirrwaren, eine Reihe sogenannter Containers zur Verfügung. Diese Containers, d. h. fahrbare, besonders praktisch



konstruierte Behälter, bringen für den Verbandsverein erhebliche Ersparnisse. Auch ist die Gefahr von Bruchschäden wesentlich verringert.

Obiges Bild zeigt die Ankunft einer grossen Geschirrwarensendung mittels Container von Pratteln in Saignelégier, wo die Coopératives Réunies La Chaux-de-Fonds ein Depot besitzen. Direkt vor der Hausfront sind die Containers aufgestellt.

Aus der Praxis

Mitgliederwerbung in England.

Im Rahmen des englischen 10-Jahres-Planes ist vor geraumer Zeit eine kleine Abhandlung über die persönliche Kundenwerbung erschienen. Nachfolgende Zeilen sollen die Methoden kurz erläutern:

Die Leitung des Werbefeldzuges wird einem Angestellten der Verwaltung übertragen. Zu seiner Ausstattung gehört vor allem die Mitgliederliste, aus welcher die Bezüge der einzelnen Mitglieder ersichtlich sein sollen. Von Vorteil ist es auch, wenn die Bezüge in den Spezialgeschäften (Milch, Fleisch, Brot, Kohle etc.) aus dieser Liste ebenfalls ersichtlich sind. Das wichtigste Requisit ist die Liste der stimmberechtigten Bürger. Diese ist nach Strassen und Hausnummern geordnet, und da in England auch die Frauen stimmberechtigt sind, enthält sie alle mündigen Personen. Am Rande dieser Liste wird durch Buchstaben bei jeder Person bezeichnet, ob sie bereits Mitglied ist, ob sie, was vielleicht bekannt ist, Gegner der Genossenschaft ist, ob sie nur Milch und Spezereiwaren, oder vielleicht nur Kohle bezieht etc. Eine so geführte Liste kann auch für andere Zwecke interessante Aufschlüsse geben und verwertet werden, ganz speziell, wenn es sich darum handelt, die Umsätze zu steigern. Man sieht daraus sofort, welches Mitglied z. B. kein Brot in der Genossenschaft bezieht, und dasselbe kann nach dieser Richtung durch persönlichen Besuch oder auch brieflich bearbeitet werden.

Auf Grund der Liste werden nun die Karten für die Werber vorbereitet, indem man diejenigen Personen herausschreibt, die nicht Mitglied der Genossenschaft sind. Diese Karte sieht ausgefüllt wie folgt aus:

Strasse: *Marktgasse*

Name	Hausnummer	Tag	Bemerkungen	Personen in der Familie
Meier Jak.	5	5. 3. 37	Besucht. Tritt bei, L, M, F, B.*	5
Lehmann A.	7	5. 3. 37	Besucht. Kann sich nicht entschliessen. Wiederkommen.	7
Frei W.	11	5. 3. 37	Nicht zu Hause	—

* B = Brot, F = Fleisch, K = Kohle, S = Schuhe, M = Milch, L = Kolonialwaren, etc.

Nun beginnt erst die eigentliche Arbeit. Die als Werber bezeichneten Personen werden instruiert. Die Strassen werden verteilt und die Werber mit genügend Wissen und Werbematerial (Broschüren, Flugblättern, Katalogen etc.) auf die Wanderschaft geschickt. Einige Tage vorher wird der Besuch des Werbers durch einen Brief der Verwaltung angezeigt. Durch seine geschickte Abfassung soll schon der Brief im Empfänger den Wunsch auslösen, Mitglied der Genossenschaft zu werden. Als günstigste Tageszeiten für einen Besuch gelten die Stunden von 10—12 und 13.45—16.30.

Ist eine Person Mitglied geworden, so wird sie so bald wie möglich durch einen neuen Brief von der Verwaltung als Mitglied willkommen geheissen. Dem Brief wird das Mitgliederbuch, der letzte Jahresbericht, die Statuten und diverse Drucksachen beigelegt. H.

Wie ein Konsumverein seine Umsätze zu steigern und seinen Wirkungsbereich zu erweitern versucht.

Der Konsumverein der englischen Seiden- und Baumwollindustrie-Stadt Derby sucht eine Kraft, die dem Hauptleiter des Konsumvereins beigegeben werden und der die Aufgabe zukommen soll, der Konsumvereinsleitung Methoden anzuraten, mittels deren die Umsätze gesteigert und der Wirkungsbereich des Konsumvereins erweitert werden können. Ein solches Amt hat es in der englischen Genossenschaftsbewegung bisher noch nicht gegeben.

Der neue Beamte des Konsumvereins wird vor allem die Situation in den Vororten Derbys und den umliegenden Dörfern daraufhin zu überprüfen haben, inwieweit sich für den Konsumverein Möglichkeiten zunehmender Betätigung ergeben. In jedem Falle, in dem sein Befund günstig lautet, wird er die erforderlichen Pläne ausarbeiten. A. E.

Sind wir schlagfertig?

Eine gute Antwort ist im Verkaufsleben oft Goldes wert — vorausgesetzt, dass sie im richtigen Augenblicke angebracht wird. Wir müssen deshalb unsere Gedanken stets konzentrieren, d. h. immerfort bei der Sache sein.

Die Schlagfertigkeit erhöht den Arbeitserfolg. Wir können uns darin schulen, indem wir uns bei jeder Gelegenheit, also während jeden Verkaufsgesprächs diesbezüglich sammeln. Wenn auch manchmal eine schlagfertige Antwort nicht sofort

gegeben werden kann, so können wir uns eine solche in Gedanken trotzdem geben. Vielleicht haben wir beim nächsten Kunden schon die Gelegenheit, sie an den Mann oder an die Frau zu bringen. Es macht einen sehr schlechten Eindruck, wenn wir auf eine Frage des Käufers uns zuerst an den Kopf greifen müssen. Klar und prompt sollen wir Rede und Antwort stehen können.

Durch regelmässige Schulung und Fortbildung können wir uns auch in dieser Beziehung sehr gut weiterfördern. Es sei erinnert an die Literatur über das Genossenschaftswesen, besonders die Genossenschaftspraxis. Und dann die Studienzirkel. Dort sammelt jeder Teilnehmer reichlich Kenntnisse, die ihn befähigen, jedem Mitglied vor dem Ladentisch aufklärend zu antworten. Aber wir müssen üben, wir müssen lernen und uns zur Tüchtigkeit ausbilden. Ohne Fleiss kein Preis. Co-opticus.

Unsere genossenschaftlichen Hauszeitungen.

Die letzte Nummer des «Quartal-Bulletin» der KG. Interlaken, die schon vor einigen Wochen erschienen ist, fragt das Verkaufspersonal, ob es nicht schon beobachtet habe, dass immer die gleichen Mitglieder «leider das Konsumbüchlein vergessen haben» und welchen man deshalb selbst für den kleinsten Betrag ein «Zetteli» schreiben müsse. Um diesem Übel abzuhelfen, wird dem Verkaufspersonal empfohlen, diesen Mitgliedern zu raten, das Büchlein in Obhut zu geben, eine Einkäuferkarte zu nehmen oder für einen bestimmten Betrag Markengeld einzulösen.

Aus dem Kreise der KG. Interlaken wurde für das «Quartal-Bulletin» ein anderer Name gewünscht. Die Schriftleitung lässt deshalb in demokratischer Weise über 7 Vorschläge für einen neuen Namen abstimmen, so dass wir wohl die nächste Nummer unter einer anderen Bezeichnung kennen lernen werden.

Im «AKS-Boten», der Hauszeitung der AKG. Schaffhausen, ist die erste Seite der LA gewidmet. In zuvorkommender Weise hat die Verwaltung beschlossen, dem Personal einen freien Tag und einen Spesenzuschuss zum Besuche der LA zu gewähren, trotzdem die Verwaltung vor kurzer Zeit dem gesamten Personal die Reise nach Basel geboten hatte.

Das Verkaufspersonal wird ersucht, die Schaufenster nicht zu «primitiv» auszuführen. Es wurde festgestellt, dass ein von einer Verkäuferin dekoriertes Schaufenster kopiert und deshalb die gleiche Dekoration in mehreren Schaufenstern zu sehen war. Das Verkaufspersonal wird aufgefordert, im Denken und Disponieren selbständiger vorzugehen und die Schaufenster nach eigenem Können zu gestalten.

Der «KAWE-Spiegel», die Zeitung des KV. Winterthur, bringt ebenfalls die für das Personal frohe Kunde, dass am 10. September ein gemeinsamer Besuch der LA geplant ist.

Eine Seite des «KAWE-Spiegels» ist der Bibliographie gewidmet, wo Neuerscheinungen auf dem Gebiete der Genossenschaftstheorie und -praxis aufgeführt sind. Dass der KV. Winterthur auch über eine «schlagkräftige» Coop-Fussballmannschaft und einen Coop-Sänger-Verein verfügt, belegen einige Seiten mit Ausführungen über stattgefundene Treffen mit anderen Vereinen.

Die «Bäckerei-Post» des KV. Winterthur, welche dem Verkaufspersonal stets mit vielen Ratschlägen über Bäckereiprodukte, Lagerung, Verkauf und Propaganda zur Hand geht, kann über erfreuliche Mehrverkäufe von verschiedenen Bäckereiprodukten berichten.

«D'r guet Konsi-Husgeischt», die gut ausgestattete und geführte Hauszeitung des KV. Thun-Steffisburg, beginnt mit einer Besprechung des Umsatzes in der Zeit vom September 1938 bis Juni 1939. Für diese 10 Monate ergibt sich eine Erhöhung des Umsatzes um Fr. 185,400.— auf Franken 2,688,500.—.

Unbefriedigend ist der Umsatz der Bäckerei. Die Ursache mag im Rückgang des Brotkonsums überhaupt liegen, was jedoch kein Grund sein soll, sich einfach mit dieser Tatsache abzufinden. Im Gegenteil, es wird dem Personal nahegelegt, sich um so intensiver für die Produkte der Bäckerei einzusetzen. Aus der Tatsache, dass pro Kopf der Bevölkerung zirka 140 Kilo Brot pro Jahr konsumiert werden, der KV. Thun-Steffisburg jedoch nur 75 Kilo pro Mitglied vermittelt, zeigt sich, dass es nur an der nötigen Erfassung der Mitglieder zur Eindeckung eines vermehrten Bedarfes an Brot in der Genossenschaft fehlt.

Berichte über Inventuren, Verkäuferinnenkurse und den Besuch der LA geben Einblick in das rege interne Leben der Genossenschaft. mp.

Berufsbild der Verkäuferin.

Es hat sich gezeigt, dass Berufsberater, Lehrmeister, Berufsverbände der Arbeitgeber und Arbeitnehmer, sowie die Eltern der berufsreif werdenden Kinder für zuverlässige, ins Einzelne gehende Darstellungen der Berufsanforderungen und Berufsverhältnisse sehr dankbar sind. Der schweizerische Verband für Berufsberatung und Lehrlingsfürsorge erachtet es deshalb als eine seiner vornehmsten Pflichten, hier helfend einzugreifen und eine Reihe von Grundberufen in allseitig anerkannten Berufsbildern darzustellen. Die Ausführlichkeit und Präzision dieser Darstellungen sollen Berufsberater und weitere Interessenten darauf aufmerksam machen, von wievielen Faktoren das Wesen und die Eigenart eines Berufes bestimmt werden und wie mannigfaltig die Anforderungen sind, die er an ernsthafte Anwärter stellt.

Das Berufsbild der Verkäuferin, das im wesentlichen von Herrn Paul Silberer, Ing. vom Institut für angewandte Psychologie, Zürich, und Frl. Gertrud Niggli, Schweiz. Zentralstelle für Frauenberufe, Zürich, verfasst und redigiert worden ist, wird dazu beitragen, die Auswahl des Nachwuchses für diesen volkswirtschaftlich und kulturell so ungemein interessanten und wichtigen Beruf zu erleichtern und damit das Niveau des Berufes zu heben.

Der Bezug der Schrift beim Zentralsekretariat für Berufsberatung und Lehrlingsfürsorge, Seilergraben 1, Zürich, kann deshalb nur empfohlen werden. (Preis 60 Rappen.)

Weshalb der Chef den Verkauf zustandebrachte.

Der Verkäufer gab sich alle Mühe, den Verkauf zustandezubringen, aber der Kunde war nicht zu überzeugen und schickte sich an, den Laden zu verlassen.

Der Chef hatte ruhig im Hintergrunde gestanden und sprang nun ein, um den Verkauf zu retten. Er nahm den ungeschliffenen Diamanten in die Hand, hielt ihn gegen das Licht, erzählte von dem Auffinden, von den Diamantenfeldern, von Gefahren und Abenteuern. Dazu zeigte er, dass er diese Steine wirklich gut kannte. Der Kunde kaufte.

Nach seinem Fortgehen fragte der Verkäufer: «Woher kam es wohl, dass Ihnen der Verkauf gelang, obwohl ich mir vorher alle Mühe gegeben hatte? Und ich verstehe doch auch etwas von Steinen und vom Verkaufen.»

«Ja, Sie haben Ihre Sache gut gemacht», antwortete der Chef, «ich kann nichts an Ihnen tadeln, aber eines fehlt Ihnen noch: Sie verstehen etwas von diesen Steinen, ich aber liebe sie.»

Aus: „The Chevrolier", Hauszeitschrift der Auto Chevrolet.
Uebersetzt im „Organisator", schweiz. Monatsschrift, Zürich.

Rechtswesen und Gesetzgebung

Formelle und materielle Revisionen und ihr Anwendungsgebiet.

Zunächst muss der Unterschied zwischen einer formellen Revision und einer materiellen Revision festgehalten werden. Hierbei gibt der gewöhnliche Sprachgebrauch der Bezeichnungen formell und materiell bereits den richtigen Fingerzeig: «formell» beschlägt die Form, das Kleid, «materiell» dagegen bezieht sich auf die Materie, auf den sachlichen Inhalt. Eine Revision wird also dann als formell bezeichnet werden müssen, wenn sie sich darauf beschränkt, zu untersuchen, ob eine Rechnungsablage nach den Grundsätzen der Buchhaltungstechnik und der Arithmetik richtig ist; materiell wird sie dann sein, wenn sie sich kritisch mit dem inneren Wert und der Bedeutung der in den Buchhaltungszahlen zum Ausdruck gelangenden Geschäftsvorgänge und -tatsachen befasst.

Mit anderen Worten: Die formelle Revision begnügt sich mit einer rechnerischen Nachprüfung und der Prüfung der zahlenmässigen Uebereinstimmung

zwischen den Belegen, Bucheintragungen und Kontoüberträgen: sie kontrolliert die Richtigkeit und Zweckmässigkeit der Verarbeitung des Tatsachenmaterials, ohne letzteres kritisch zu bewerten und im Hinblick auf den Geschäftszweck zu analysieren. Die materielle Revision dagegen bringt die dargestellten Zahlen in Verbindung mit dem Geschäftszweck und -betrieb: sie ist eine funktionelle Revision. Ihre Aufgabe umfasst die Kontrolle des Rechnungswesens unter Heranziehung der wirtschaftlichen Unterlagen der Buchungsvorgänge und unter Berücksichtigung der betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge, die für den Aufbau und die Entwicklung des Unternehmens von Bedeutung sind. Dazu gehört neben der Bewertung der Aktiven, insbesondere der Inventuraufnahmen und Debitoren, der Feststellung des Deckungsverhältnisses und der Ueberprüfung der Kalkulation auch die kritische Betrachtung der rechtlichen Ordnungsmässigkeit der Geschäftsgebarung und des Rechnungswesens. Die materielle Revision hat zu untersuchen, ob Gesetzes- oder Statutenverletzungen vorliegen, also beispielsweise ob die Verwaltung ihre Kompetenzen überschritten hat, ob zweckfremde Geschäfte ausgeführt wurden, ob Mängel in der Geschäftsführung oder sonstige Mißstände bestehen, ob die innere Organisation gesetzeskonform ist u. a. m. Der angeführte Aufgabenbereich erhebt keinen Anspruch darauf, erschöpfend zu sein, sondern will lediglich durch die Aufzählung von Beispielen den Unterschied gegenüber der formellen Revision hervorheben.

Weiterhin ist die Frage zu beantworten, ob sich die Kontrollstelle mit einer formellen Revision begnügen darf, oder ob es wünschenswert ist, dass materiell revidiert werde, eventuell ob eine materielle Revision in den gesetzlich umrissenen Aufgabenbereich der Kontrollstelle fällt. Hierbei muss in erster Linie beachtet werden, dass sich der Zweck eines selbständigen, obligatorischen Organes nicht darin erschöpfen kann, festzustellen, ob dem Buchhalter Rechnungsfehler unterlaufen sind oder ob er Verstösse gegen Grundsätze der Buchhaltungstechnik begangen hat; diese Ueberwachung bildet einen Teil des Pflichtenkreises der Verwaltung und benötigte nicht die Bestellung eines speziellen Organes. Der Zweck der Revision besteht vielmehr vor allem darin, die massgebenden Organe über die wirkliche Vermögens- und Rentabilitätslage des Unternehmens aufzuklären. Dies ist aber nur möglich, wenn die in einer Bilanz aufgeführten Zahlen auf ihren inneren Wert hin untersucht werden und in der Erfolgsrechnung Aufwendungen und Erträge zueinander in Beziehung gebracht werden, d. h. wenn materiell revidiert wird. Ist also im Interesse einer objektiven Uebersicht die materielle Revision wünschenswert, so kann anderseits, wie die folgenden Ausführungen zeigen werden, auch festgestellt werden, dass nach dem revidierten Obligationenrecht die Kontrollstelle mit einer nur formellen Revision ihrer gesetzlichen Pflicht nicht Genüge getan hat.

Das alte Genossenschaftsrecht kannte überhaupt keine obligatorische Ueberprüfungsinstanz, liess jedoch die Kontrollstelle als rein fakultatives Organ zu. Der fakultative Charakter dieses Organs brachte es mit sich, dass auch der Umfang einer Revision gesetzlich nicht normiert wurde und vollkommen der Parteiautonomie anheimgestellt blieb. Den Statuten und der Generalversammlung war es vorbehalten, je nach Bedürfnis und Einsicht eine Kontrollstelle zu berufen und deren Aufgabenkreis festzulegen. In Anlehnung an das alte Aktienrecht begnügte sich die Praxis in der Regel mit einem formellen Bericht über die Bilanz und die von der Verwaltung vorgelegten Rechnungen. Die damalige Rechtsprechung schützte übrigens eine Kontrollstelle, die sich mit einer formellen kalkulatorischen Prüfung bzw. mit einer Abstimmung der Bilanzzahlen mit den Kontenabschlusszahlen des Hauptbuches nebst einigen Stichproben begnügte. Die Folge davon war, dass bei Zusammenbrüchen immer und immer wieder das vollständige Versagen der Kontrollstelle beobachtet werden konnte.

Anders liegen die Verhältnisse seit dem 1. Juli 1937. Das revidierte Obligationenrecht hat auch den Genossenschaften das Obligatorium der Kontrollstelle gebracht. Zudem hat es die Funktionen der obligatorischen Kontrollstelle gegenüber den alten aktienrechtlichen Bestimmungen intensiviert. Die Genossenschaft hat ihre Geschäftsführung und ihre Bilanz für jedes Geschäftsjahr durch eine Kontrollstelle prüfen zu lassen (O. R. Art. 906). Die formelle Untersuchung umfasst die Prüfung, ob sich die Betriebsrechnung und die Bilanz in Uebereinstimmung mit den Büchern befinden, ob diese ordnungsmässig geführt und vollständig sind, ob dabei allgemein anerkannte kaufmännische Grundsätze zur Anwendung gekommen sind (O. R. Art. 907 und 959). In materieller Beziehung ist zu prüfen, ob durch die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung eine zutreffende Darstellung der Vermögenslage und des Geschäftsergebnisses geboten wird (O. R. Art. 907), damit die Beteiligten einen möglichst sicheren Einblick in die wirtschaftliche Lage des Geschäftes erhalten (O. R. Art. 959). Es wird also verlangt, dass die Bilanzwahrheit überprüft werde. Darum bestehen auch die Bestimmungen, wonach Inventar, Betriebsrechnung und Bilanz in Landeswährung aufzustellen und alle Aktiven höchstens nach dem Werte anzusetzen sind, der ihnen im Zeitpunkt, auf welchen die Bilanz errichtet wird, für das Geschäft zukommt. Diese Vorschrift hat zur Konsequenz, dass die Kontrollstelle Inventurergebnisse nicht ohne weiteres als gegeben hinnehmen darf, sondern auch sie einer kritischen Betrachtung unterziehen muss (vorausgesetzt, dass sich die Kontrollstelle nicht schon bei der Aufnahme des Inventars beteiligt hat, was im Hinblick auf das zeitliche Auseinanderliegen von Inventur und Revision die beste Lösung wäre).

Zusammenfassend lässt sich somit feststellen:

Das revidierte Obligationenrecht hat den Genossenschaften nicht nur das Obligatorium der Kontrollstelle gebracht, sondern es hat darüber hinaus den Funktionären dieses Organes neben der formellen Revision die materielle Revision zur Pflicht gemacht.

Memento: O. R. Art. 916. «Alle mit der ..... Kontrolle betrauten Personen .... sind der Genossenschaft für den Schaden verantwortlich, den sie ihr durch absichtliche oder fahrlässige Verletzung der ihnen obliegenden Pflichten verursachen.» Dr. Kehl.

«Nicht auf dem Land oder auf der Macht, nicht auf dem Glück beruht eines Volkes Fortdauer und Name, sondern auf der Untilgbarkeit seines Nationalcharakters....

Zeiten kommen, Zeiten schwinden, andere sind da. Was ist unvertilgbar? Was, eingegraben in den Geist, sich fortpflanzt von Geschlecht zu Geschlecht.» *Johannes Müller.*

Bildungs- und Propagandawesen

Genossenschaftsbewegung und Radio.

Radio-Luxemburg hat mit der Margarinefabrik der englischen Konsumvereins-Grosseinkaufsgesellschaft eine Vereinbarung getroffen, wonach seit 9. Juli dieses Jahres jeden Sonntag, von 10—10.15 Uhr abends ein sogenanntes genossenschaftliches «Margarineprogramm» in englischer Sprache gesendet wird. Während der ersten 13 Wochen wird der Hörer des Luxemburger Senders eine Art «Music-Hall»-Programm vernehmen. Die Margarinefabrik der englischen Konsumvereins-Grosshandelsgesellschaft hat diesem Programm den Titel «Down Chestnut Lane» gegeben, was auf deutsch etwa «In der Kastanienallee» heisst. Erstklassige englische Komiker, Varietésänger, Schlagerorchester und Music-Hall-Stars sind gewonnen worden.

Das Kastanien-Allee-Programm wird von einem Programm der «Radiotalente aus englischen Genossenschaftsorganisationen» abgelöst werden. Zur Ermittlung der in diesem Programm Auftretenden ist von der genossenschaftlichen Margarinefabrik Englands in jeder grösseren Stadt, in der es Genossenschaftsorganisationen gibt, ein Wettbewerb vorgesehen, an dem Genossenschaftsmitglieder, die Sänger, Komiker oder Instrumentalkünstler sind, teilnehmen können. Die Sieger in diesen Wettbewerben erhalten Preise von 1 Pfund Sterling bis zu 5 Pfund Sterling 5 Shilling (rund 20 bis 105 Schweizerfranken) und die Anwartschaft auf ein Auftreten im «genossenschaftlichen Margarineprogramm» des Luxemburger Senders. A. E.

Bibliographie

«Internationale genossenschaftliche Rundschau». Die letzte Nummer enthält u. a.:

Ein Aufruf an die Genossenschafter der Welt, von Väinö Tanner, Präsident, und Henry J. May, Generalsekretär des Internationalen Genossenschaftsbundes.

Der britische Kongress in Margate.

Der Kongress des Nationalverbandes französischer Konsumvereine (F. N. C. C.), von Maurice Camin.

Persönliches, eine Anmerkung des Herausgebers über die Laufbahn und Dienste, die Dr. Oskar Schär — der kürzlich von seinem Amt als Präsident der Verwaltungskommission des V. S. K. zurückgetreten ist — der schweizerischen wie der internationalen Genossenschaftsbewegung geleistet hat.

Einige Bemerkungen zur monopolistischen Preisfestsetzung, von Albin Johansson.

Genossenschaftliche Gesundheitspflege in den Vereinigten Staaten, von Dr. James Peter Warbasse, der die Ziele und Entwicklung der genossenschaftlichen Gesundheitsvereinigungen, die gegenwärtig in vielen Städten im Entstehen begriffen sind, ihren Charakter und die Kosten der von ihnen zur Verfügung gestellten Dienste beschreibt. Ihr Ideal geht dahin, kleine Verbrauchergruppen zu schaffen, jede mit einem Hausarzt, und sie in eine gemeinsame Organisation mit eigenen Krankenhäusern, Kliniken, Laboratorien und Forschungsgelegenheiten zusammenzuschliessen. Dies ist nach der Ansicht des Verfassers eine bessere Lösung als private oder staatliche ärztliche Hilfe.

Moderne Prinzipien der Berufsschulung, von W. P. Watkins.

Die Baugenossenschaft als Faktor der Genossenschaftswirtschaft, von Dr. E. Hasselmann.

Fortschritt der nationalen Bewegungen.

Die schwedische Konsumgenossenschaftsbewegung im Jahre 1938.

«Spolem's» Fortschritte im Jahre 1938.

Entwicklung der dänischen Grosseinkaufsgesellschaft.

Die Gewerbegenossenschaften in China.

Die vierte Landesausstellungs-Sondernummer der «Zürcher Illustrierten». Drucktechnisch hervorragend und sehr eindrucksvoll ist die vierte LA-Sondernummer der Wochenzeitschrift «Zürcher Illustrierte». Eine ganze Reihe farbenprächtiger Seiten, hervorragende Illustrationen von der LA, vor allem die Darstellung der Geschichte der Eidgenossenschaft im imposanten Gemälde von Otto Baumberger, vermögen von neuem die lebendigsten Erinnerungen und Erlebnisse anlässlich der prächtigen LA-Schau in Zürich wach werden zu lassen. Auf Seite 990 wurde der Besuch des V. S. K. und einzelner Zweckgenossenschaften an der LA auch im Bilde festgehalten. Die Durchsicht dieser Sondernummer gestaltet sich zu einem wahrhaften Genuss. r.

«Schweizer Illustrierte», Sonderheft zur Bundesfeier 1939. * Unter dem Titel «Heimat — Volk — Arbeit» widmet die Schweizer Illustrierte Zeitung (Verlag Ringier, Zofingen) ihren Lesern eine festliche Sondernummer. In einer Bilderschau, die besonders durch die vielen künstlerisch hochwertigen Farbendrucke überrascht, und fein empfundenen Texten entwickelt die Redaktion das Thema «Heimat — Volk — Arbeit». Als Schlusstein des Ganzen setzt sie den Wehrwillen unseres Volkes. Auch darf wohl die vierfarbige, doppelseitige Darstellung des Bundesbriefes von 1291 noch besonders erwähnt werden.

«Heio». Die Augustnummer dieser Jugendzeitschrift enthält u. a.: Es war einmal; Der Falke; Aus aller Welt; Vom dummen Bub, der alles falsch verstand; Die Raupe und der Schmetterling. Zahlreiche photographische Reproduktionen und Zeichnungen vervollständigen die Erzählungen.

Gesinnung und geistige Einstellung.

Die vor zwei Jahren zwischen den Arbeitgeber- und Arbeitnehmerverbänden der schweizerischen Maschinen- und Metallindustrie abgeschlossene Kollektivvereinbarung wurde nach eingehenden Verhandlungen und mit einzelnen Ergänzungen für die Dauer von fünf Jahren bis zum 19. Juli 1944 erneuert.

Im Anschluss an diese Mitteilung veröffentlicht die «Schweiz. Arbeitgeber-Zeitung» folgende Worte, die der Präsident des Arbeitgeberverbandes schweiz. Maschinen- und Metallindustrieller, Herr Dr. E. Dübi, in seiner einleitenden Ansprache unter anderem an die Generalversammlung dieses Verbandes gerichtet hat:

«Es darf gesagt werden, dass unsere Vereinbarung ihren Zweck erreicht und in hohem Masse mitgeholfen hat, Gesinnung und geistige Einstellung zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern zu verbessern, und dass heute ein anerkennenswertes Streben bei den Führern der Arbeitnehmer- und Arbeitgeberschaft festzustellen ist, einander näher zu kommen. Wenn auch die Anschauungen gelegentlich auseinandergehen, eines steht fest und muss mit grossem Dank anerkannt werden: Seit dem 19. Juli 1937 ist zwischen den Vertragschliessenden kein verletzendes, kein drohendes Wort gefallen. Das bedeutet eine Wandlung, über die wir uns herzlich freuen müssen. Das bedeutet Einsicht in die Erfordernisse unserer Zeit.

Machen wir es uns zur selbstverständlichen Pflicht, ein jeder an seiner Stelle, als Menschen das Beste zu leisten, und denken wir daran: Man kann sich nie bleibende Grösse geben durch Erniedrigung anderer. Anspruch auf Grösse hat nur, wer auch andere erhöht.»

Eingelaufene Schriften.

(Die folgenden Schriften sind leihweise von der Bibliothek des V. S. K. erhältlich oder können von der Buchhandlung Genossenschaft «Bücherfreunde» Basel, Aeschenvorstadt 67, bezogen werden.)

Internationaler Ausschuss für zwischengenossenschaftliche Beziehungen: Die Genossenschaftsorganisationen und die Eingriffe der Behörden auf dem Gebiete der Wirtschaft. Genf. 1939. 42 S.

— Gesamtbericht über die Tätigkeit der Landesausschüsse für zwischengenossenschaftliche Verständigung im Jahre 1938. 5 S.

— Die Genossenschaftsorganisationen und das Eingreifen des Staates auf wirtschaftlichem Gebiet. Grossbritannien. Walworth, G.: Landwirtschaftliche Absatzpolitik. 5 S.

— Genossenschaftliches Erziehungswesen. Grossbritannien. Palmer, R. A.: Erziehungsarbeit des britischen Genossenschaftsverbandes. 4 S.

— Genossenschaftliches Erziehungswesen. Schweden. Erziehungsarbeit der Allgemeinen schwedischen Landwirtschaftsgesellschaft. 8 S.

— Landwirtschaftliche Bezugsgenossenschaften. Irland. Digby, M. Frl.: Bericht über die Entwicklung des «Molkereiladens». 4 S.

— Die ländlichen Konsumgenossenschaften. Ungarn. Schandl, Dr. Ch.: Die Entwicklung des ländlichen Konsumgenossenschaftswesens. 13 S.

Bewegung des Auslandes

Grossbritannien. Deutsche Flüchtlinge in England gründen eine landwirtschaftliche Genossenschaft. 70 jugendliche deutsche Flüchtlinge, die zurzeit in Oxford leben, bereiten sich auf den Landwirtsberuf vor. Sie werden nach Abschluss ihrer Lehrzeit nach Ueberseegebieten auswandern, um sich dort als Landwirte niederzulassen.

Die Behörden der Universität Oxford haben den jungen Landwirtschaftsschülern 200 Acres Ackerboden leihweise zur Verfügung gestellt. Die Flüchtlinge schlossen sich zu einer landwirtschaftlichen Genossenschaft zusammen. Die Organisation in einer Genossenschaft soll den Absatz der auf dem Gut gewonnenen landwirtschaftlichen Güter erleichtern.

— Bekleidungsfabriken der britischen Genossenschaftsbewegung erhalten Heeresaufträge. Die Ettrick-Tuchweberei der Schottischen Konsumvereins-Grosseinkaufsgesellschaft bekam den Auftrag, 20.000 Yards Khaki-Serge-Stoff für Militäruniformen herzustellen, und die Genossenschafts-Schuhfabrik in Shieldhall bei Glasgow wird 20,000 Paar Militärstiefel anfertigen. A. E.

Polen. Der 27. Kongress von «Spolem», der am 2. und 4. Juni in Warschau abgehalten wurde, war von 867 Delegierten besucht, die 638 Genossenschaften vertraten. Der Versammlungspräsident betonte in seiner Eröffnungsansprache die Bereitwilligkeit der Genossenschaften zu jedem Opfer, das die Nation verlange, und die Entschlossenheit der Genossenschafter, für ihre eigenen Prinzipien und die wirtschaftliche und politische Unabhängigkeit zu kämpfen. Der Verband war imstande, als Preisregulator auf dem Grosshandelsmarkt zu wirken, gerade so, wie die Konsumgenossenschaften als Regulatoren der Kleinhandelspreise wirkten. Eine Verminderung des Seifenpreises um Zl. 0,15 je kg erspart den Verbrauchern jährlich Zl. 10 Millionen. Es wurde eine Entschliessung angenommen, die die Bereitwilligkeit der Konsumgenossenschaften erklärt, ihr Aeusserstes zu tun, um die wirtschaftliche und gerechte Verteilung der Lebensmittel an die Bevölkerung zu sichern. Die Lebensmittelversorgung sollte in Notzeiten als öffentlicher Dienst organisiert werden, bei dem jeder private Gewinn ausgeschlossen wäre. Brot und ähnliche Produkte sollten durch ein Monopol kontrolliert werden, wobei mit den Konsum- und landwirtschaftlichen Genossenschaften zusammenzuarbeiten wäre.

Schweden. Die genossenschaftliche Broterzeugung im Jahre 1938. Im Laufe von 1938 wurde von den 38 Bäckereien von K. F. und der angeschlossenen Genossenschaften Brot im Werte von 24.20 Millionen Kronen erzeugt, eine Vermehrung um Kr. 1.96 gegenüber dem Vorjahr. Ende des Jahres waren nicht weniger als 1139 Personen in den Bäckereien beschäftigt. Die ausbezahlte Lohnsumme erreichte 4.44 Millionen Kronen. Die andern Kosten fielen um rund 4 Prozent. Die Kosten der Rohstoffe dagegen stiegen um 5 Prozent. Dank der Tatsache, dass die andern Kosten zurückgingen, war es möglich, die Steigerung der Rohstoffpreise ohne eine Erhöhung des Brotpreises zu tragen.

Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen.

Ste-Croix und **Noiraigue** führen anlässlich der Tour de Suisse einen Wettbewerb durch, indem die Mitglieder erraten müssen, wer der diesjährige Sieger sein wird. Jede zutreffende Antwort wird mit Fr. 10.— resp. 5.— als erster Preis in Waren belohnt. Ferner werden noch einige kleinere Trostpreise in Waren ausgehändigt.

Jahres-Umsatzvermehrungen verzeichnen: **Suhr**, um Franken 7600.— auf Fr. 271,600.—; **Uetikon** am See, um Fr. 9500.— auf Fr. 266,100.—; **Turgi**, um Fr. 45,600.— auf Fr. 1,034,300.—; **Bühler**, um Fr. 5000.— auf Fr. 133,100.—, und die Konsumgenossenschaft **EV. Wädenswil**, um Fr. 24,100.— auf Franken 963,500.—. Einen kleinen Umsatzrückgang verzeichnen **Ems** mit Fr. 4500.— auf Fr. 214,400.— und **Berlingen** mit Fr. 300.— auf Fr. 119,500.—.

Bei Reinigungsarbeiten im Keller der **CR. La Chaux-de-Fonds** stürzte der dort seit 1931 beschäftigte Kellerist Jean-Alfred Wittwer so unglücklich aus 4 m Höhe, dass er einen Schädelbruch erlitt, welcher bald darauf zum Tode führte.

Trotz der LA wagte es der KV. **Liestal**, eine Gesellschaftsreise ins Berner Oberland zu organisieren, an welcher 450 Teilnehmer mitmachten, so dass diese einen vollen Erfolg hatte.

Der AKV. **Luzern** widmet eine ganze Seite der Konsumbrot-Propaganda, unter Bekanntgabe einer Anzahl Rezepte, welche die mannigfache Verwendung des Brotes zeigen.

Der Genossenschaftliche Frauenverein **Frauenfeld** hatte am 9. August eine Zusammenkunft mit einem Vortrag von Herrn Maurer, Leiter der Schuh-Reparaturwerkstatt, über «Was die Hausfrau von Schuhreparaturen wissen muss und über die Behandlung der Schuhe». Zum neu begonnenen Geschäftsjahr des KV. Frauenfeld ersucht die Verwaltung, treu zur Genossenschaft zu stehen und auch noch die der Genossenschaft Fernstehenden zum Beitritt einzuladen.

Der vom ACV. beider **Basel** per 1. Juli 1939 errechnete Lebensmittelindex beträgt Fr. 1390.50 gegenüber Fr. 1362.23 am 1. Juni 1939. Seit dem tiefsten Stand der Nachkriegszeit (1. Juni 1935) stellt sich die Erhöhung auf 23,16 % und seit der Abwertung (September 1936) auf 11,84 %. mp.

Genossenschaftsfilme an der Landesausstellung.

Vorführzeiten der V. S. K. - Filme «Besser leben» und «Höchstleistung» und des A. C. V. - Filmes «Was isst eine Stadt» im Zentralkino (Abteilung «Heimat und Volk»):

	„Höchstleistung"	„Besser leben"	ACV-Film
Montag, 14. August	17.05	21.10	
Dienstag, 15. August . . .	16.35	17.30	18.20
Mittwoch, 16. August . . .	14.30	16.00	
Donnerstag, 17. August . .	15.40	14.45	20.00
Freitag, 18. August	15.20	17.00 u. 21.00	
Samstag, 19. August . . .	15.20	18.00	14.35
Sonntag, 20. August . . .	14.30	16.30	

Verwaltungskommission

Dem Genossenschaftlichen Seminar (Stiftung von Bernhard Jaeggi) sind überwiesen worden:

Fr. 100.— vom Konsumverein Bad Ragaz,

» 51.10 von den Teilnehmerinnen des Kurses für das Genossenschaftswesen, 1. Teil vom 31. Juli/2. August 1939.

Diese Zuwendungen werden anmit bestens verdankt.